

## Erfolgreiche Projektkommunikation von der Projektidee bis zum Projektabschluss

Wenn auch 'Projektmanagement' (klassisch oder agil) als wichtige Disziplin anerkannt ist, erhält Projekt-Marketing immer noch viel zu wenig Aufmerksamkeit! Meist sind Projekte fachlich bestens mit Qualifikation besetzt, doch die Kommunikation läuft nur schleppend. - Wir sind überzeugt, Projektmarketing dient Ihnen hierbei als kleine 'Wunderwaffe', die häufig übersehen wird und gerade in den kritischen Situationen des Projekts besonders hilfreich wirkt. Wünschenswert sind: Zufriedene Auftraggeber, ein motiviertes Team, interessierte Unterstützung aus der Linie, kooperative Betroffene, etc.! D.h., es ist notwendig, ein Projekt bei allen relevanten internen wie externen Zielgruppen positiv zu verankern und das nicht erst, wenn das Projekt in die Zielgerade biegt, sondern kontinuierlich. Kurz: Projektmarketing liefert Ihnen wirkungsvolle Unterstützung, um Ihr Projektziel zu sichern!

### Ziel des Coachings

Entsprechend der Auftragsvorgabe, z.Bsp.:

Durch dieses Praxiscoaching wird die Notwendigkeit von zielgruppenorientierter Kommunikation und Überzeugungsarbeit von Projektbeginn bis hin zum 'Finale' intensiv gefördert. In klaren Fallbeispielen wird transparent, wie Projektmarketing die Ziele unterstützt und Ergebnisse optimiert. Wichtige Kommunikationsmuster und -methoden (on- und offline) sind anhand der Übungsbeispiele für den Unternehmensalltag präsent.

Die Tage haben uns extrem gut gefallen:  
Viele wertvolle Tipps, Hilfestellungen und  
aktive Bearbeitung von Fallbeispielen.

Projektleitung  
**Deutsche Bundesbank**

### Zielgruppe

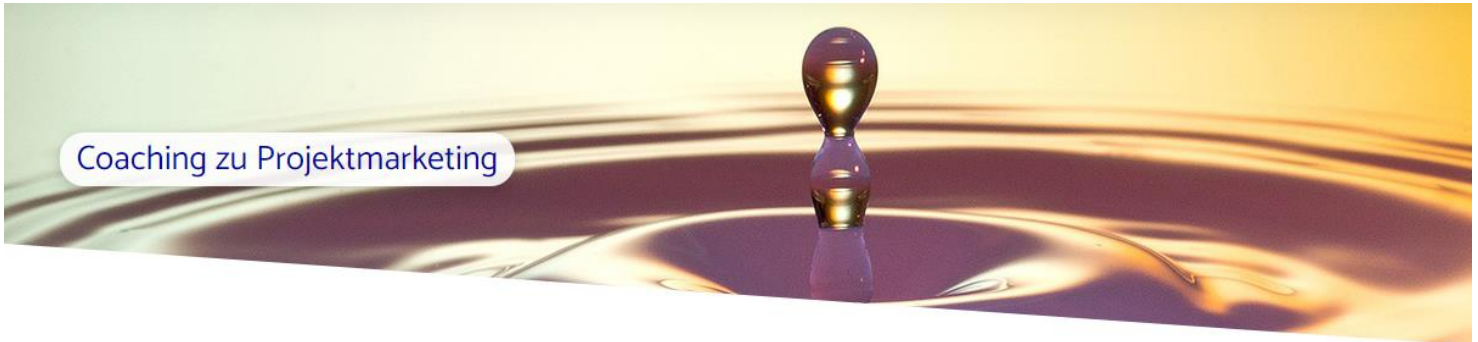
- Mitglieder des Vorstands / Führungskräfte
- Projektleiter / Projektteam / Projekt-Controller
- Kommunikations-/ Agenturverantwortliche
- Marketingverantwortliche
- Produkt-Manager

### Coaching-Philosophie

Coaching soll ein durchweg motivierender Motor für die betroffenen Mitarbeiter\* sein! (\*hier Coachee genannt)

- Unsere Empfehlungen und Lösungsvorschläge sind stets ganzheitlich und dialogorientiert ausgerichtet.
- Ziel ist, dass dieses Coaching Hilfe zur Selbsthilfe liefert, d.h. die Coachees fühlen sich deutlich sicherer in den bearbeiteten Aufgabenstellungen.
- Unangenehme Situationen werden gemeinsam aufgegriffen, nicht gemieden!
- Der Coach löst nicht die Probleme der Coachees, er unterstützt mit einer Vielfalt an Methoden auf dem Weg zur Lösung.
- Erfolge werden dem Coachee zugeschrieben. Sie erhalten dafür die notwendige Anerkennung.
- Entscheidender Erfolgsfaktor ist das Engagement des Coaches bei der Erfüllung dieser sensiblen und verantwortungsvollen Aufgabe.
- Der Coach ist objektiv in der Wahrnehmung und fair gegenüber allen Betroffenen.
- Es werden nur Aufträge übernommen, zu denen einschlägiges Know-how und Erfahrung vorhanden sind.

Fazit: Der Coach (w/m) hinterfragt, analysiert, trainiert, berät, betreut, erkennt Entwicklungspotenziale, entspannt, nimmt Druck, mindert Ängste und motiviert!



## Inhalte des Coachings

Die Inhalte des mehrteiligen Coachings werden ausnahmslos auf Ihre firmenspezifischen und individuellen Belange abgestimmt!

Hier ein Auszug aus den möglichen Aufgabenstellungen:

- Ein kleiner Projektmarketing-Check zur aktuellen Situation: Kommunikationsverhalten 360° (zu allen relevanten Zielgruppen)
- Prozessanalyse
- Die 7 wichtigsten Erfolgsfaktoren für ziel- und erfolgsorientiertes Projektmarketing
- Moderation von Veranstaltungen mit unterschiedlichen, projektrelevanten (und teils schwierigen) Zielgruppen
- Die gewinnende Präsentation Ihres Projektes und einzelner Projektfortschritte
- Wie können Sie neue Denkansätze populär und Veränderungen schmackhaft machen?
- Internes Konfliktverhalten prüfen und Lösungskompetenzen entwickeln
- Überzeugend argumentieren von der Projektidee bis zum Projektabschluss
- Der Umgang mit 'dem unberechenbaren Faktor Mensch': Dem Erfolgsfaktor Ihrer Projekts!
- Kommunikation im Projekt: Lösen Sie eine Motivationswelle aus und holen Sie alle mit ins Boot!
- Nutzen Sie Projekt-PR als wertvolle Unterstützung!
- Wichtige Rahmenbedingungen für überzeugende Projektteams
- Vorbereitung einer wirkungsvollen Projektmarketing-Kampagne
- Bündelung von praxisnahen Arbeitspaketen und Terminen
- u.v.m. - entsprechend des individuellen Bedarfs! -



Viele Praxisbeispiele/ -übungen und Checklisten sowie unterhaltsame Erarbeitung der Inhalte begleiten alle Themen.

Selbstverständlich gilt: Wir sind auch nach dem Coaching noch für Sie da! Auf Wunsch helfen wir Ihnen mit Rat und Tat beim Aufbau von Kommunikationsmaßnahmen, Koordination von Projekten, etc.

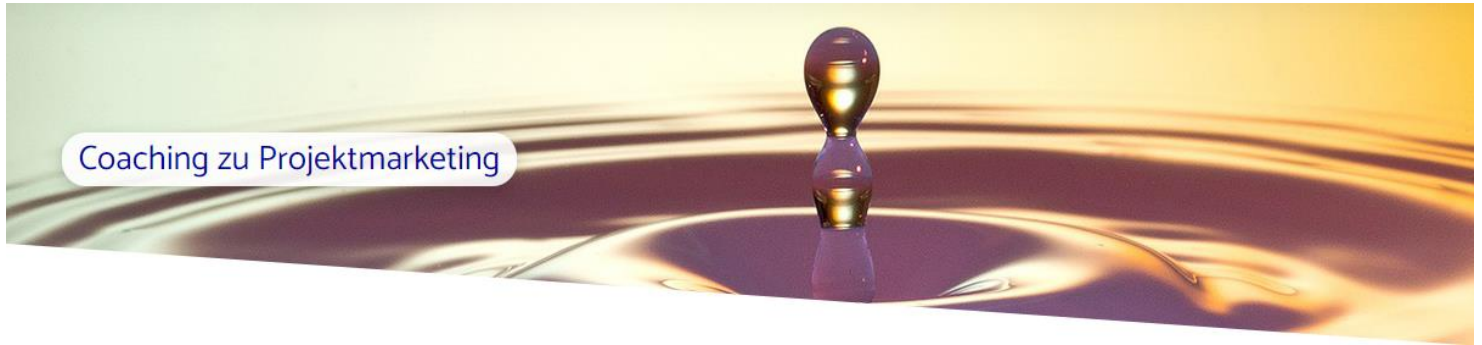
---

**“Die einzige Möglichkeit, Menschen zu überzeugen und zu motivieren, ist die Kommunikation.“ (Lee Iacocca)**

---

## Vorgehensweise

- Definition der Ziele und Anforderungen an das Coaching (pro teilnehmendem Mitarbeiter) und Erstellung eines konkreten Coaching-Leitfadens
- Analyse der persönlichen Ist-Situation sowie der vorhandenen Potenziale,
- Festlegung des inhaltlichen und zeitlichen Coaching-Bedarfs
- Interaktive Coaching-Termine zu den definierten Aufgabenstellungen mit Simulation von Fallbeispielen, praktischen Übungen (im Testumfeld oder alternativ in Live-Umgebung), Definition von Aufgabenstellungen
- Feedback-Gespräche
- Gemeinsame Erarbeitung der Optimierungsmöglichkeiten
- uvm, je nach Anforderung der Situation



## Welchen Nutzen verspricht dieses Coaching?

Das Projektmarketing-Coaching für Sie ist...

- so **individuell**, dass alle Inhalte passgenau auf Ihre Herausforderungen abgestimmt sind.
- so **fördernd**, dass Sie schnell alles benötigte Know how erhalten und sich gewünschte Entwicklungsschritte bereits kurzfristig abzeichnen.
- so **interaktiv**, dass Sie Ihre aktuellen Aufgaben spielerisch aus mehreren Perspektiven betrachten, vom neutralen Blick des Coaches profitieren und selbst Handlungsspielräume erkennen.
- so **praxisnah**, dass alle Inhalte intensiv mit konkreten Beispielen, Übungen und Handlungsalternativen untermauert sind!
- so **zurückhaltend**, dass kein Gefühl von Überforderung auftritt.
- so **inspirierend**, dass Sie gespannt auf den nächsten Coaching-Termin warten.
- so **humorvoll**, dass es zusätzlich beflügelt.
- so **persönlich und „menschelnd“**, dass Sie immer unmittelbares Feedback in lockerer Atmosphäre erhalten (offen, einfühlsam und fachkompetent)!
- so **motivierend**, dass Sie entspannt mit Veränderungen umgehen und Neues / Ungewohntes direkt in der täglichen Praxis umsetzen!
- so **aktivierend**, dass Sie gerne und entspannt alle Ihre Anlagen und Stärken bewusst einsetzen!
- so **wirksam**, dass es meist schnell zur gewünschten Qualitätssteigerung und Ziel-Erreichung führt.

Kurz: Ihr Business-Coaching mit uns führt Sie zielorientiert, praxisnah, motiviert und -auch bei größeren Herausforderungen- zügig zu Ihrem Wunschergebnis!

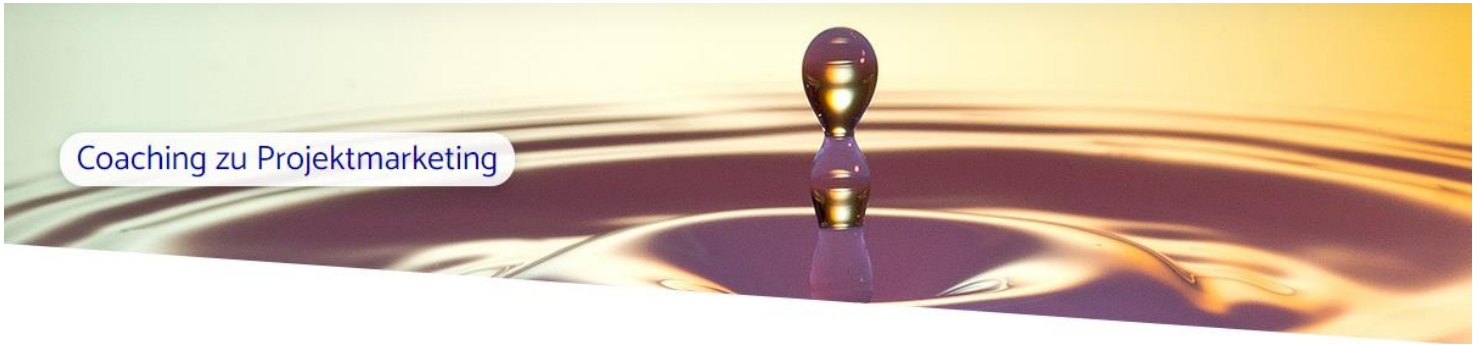
Auf Wunsch lassen wir Sie gerne einen Blick in die durchweg positiven Coaching-Bewertungen werfen. Fragen Sie uns gerne danach!!

## Ihr Coach

Ihr Coach Gabriela Melters, Geschäftsführerin von Melters & Partner, gründete das Unternehmen 1993 und unterstützt seither außerordentlich erfolgreich vorwiegend den Mittelstand als Coach, Trainerin und Moderatorin sowie als Beraterin in Kommunikations- und Veränderungsprojekten. Ihr Schwerpunkt ist die Optimierung der in- und externen Unternehmenskommunikation.

Mit Praxisnähe, aktuellen Fallbeispielen, viel Motivation und intensivem Dialog stimmt sie jedes Coaching sehr individuell auf den/die Teilnehmer/in und ihre/seine Belange ab. – Die durchweg positiven Feedbacks vorangegangener Coachings senden wir auf Wunsch gerne zu!





## Coaching zu Projektmarketing

### Coaching-Dauer / -Termin / -Ort

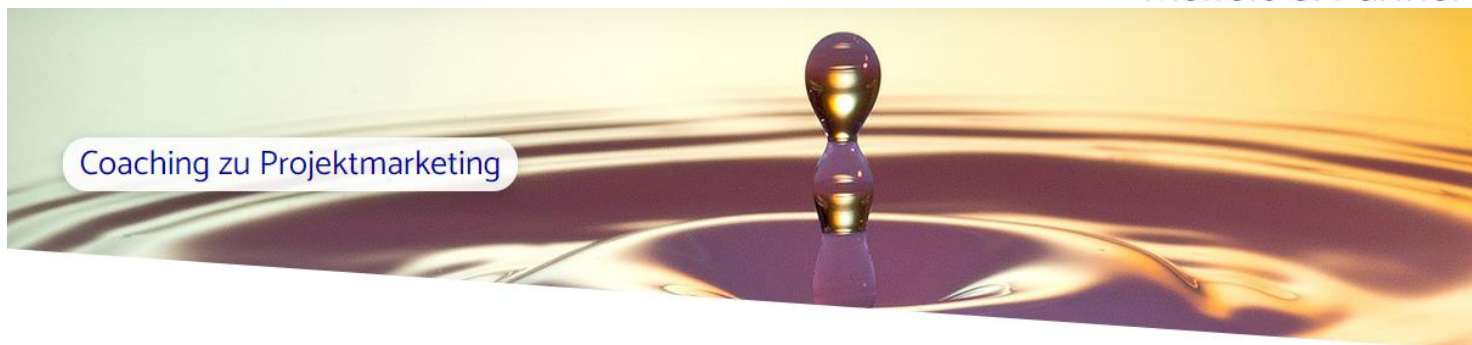
Bitte informieren Sie uns über Ihre individuellen Wünsche. Nach Klärung aller relevanten Rahmendaten erstellen wir Ihnen ein firmenspezifisches und selbstverständlich kundenfreundlich-faires Angebot auf der Basis unserer AGB.

Coaching-Ort und -Termine werden individuell mit Ihnen abgestimmt (z. Bsp. firmenintern, Hotel im Bundesgebiet oder auch europaweit, bzw teils auch Online oder als Telefon-/Videokonferenz).

Die Coaching-Dauer variiert je nach Aufgabenstellung. Unsere Einschätzung inkl. der empfohlenen Coaching-Intervalle wird Ihnen in Ihrem individuellen Angebot erläutert. Die detaillierten Coaching-Zeiten werden rechtzeitig mit dem Auftraggeber und Teilnehmer abgestimmt.

### Kosten & Buchungskonditionen

Bitte informieren Sie uns über Ihre individuellen Wünsche. Nach Klärung aller relevanten Rahmendaten und erstellen wir Ihnen ein firmenspezifisches und selbstverständlich kundenfreundlich-faires Angebot auf der Basis unserer AGB.



## Anfrage-Formular

- Bitte informieren Sie mich detailliert
- Bitte rufen Sie mich an
- Bitte erstellen Sie mir ein konkretes Angebot

Angaben zu Ihren spezifischen Wünschen

### Absender

Anrede:

Vorname:

Name:

Firma/Abteilung:

Email:

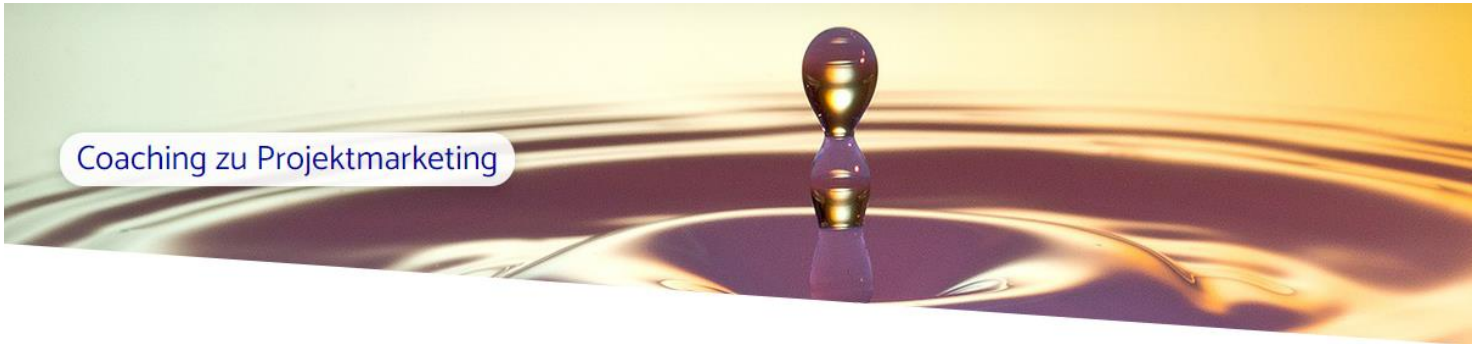
Telefon:

- Kostenlose News per Email gewünscht

Mit dem Absenden des Anfrage-Formulars geben Sie die Einwilligung, dass wir Sie per Post, Email oder Telefon kontaktieren können. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden.

- Ich bestätige, die DSGVO-Erklärung gelesen und verstanden zu haben.





## Coaching zu Projektmarketing

AGB für Fortbildungsveranstaltungen wie Trainings, Seminare, Coachings sowie Workshops, Kongresse, Tagungen, etc. von Melters & Partner (M&P):

### §1 Datenschutz & Betriebs-Interna

Melters & Partner verpflichtet sich, Informationen über den Teilnehmer sowie die Geschäfts- und/oder Betriebsinterna des Auftraggebers vertraulich zu behandeln. Aufzeichnungen dienen ausschließlich den Fortbildungszwecken und werden sofort nach Ende der Veranstaltung von M&P vernichtet. Ein Mitschnitt für spätere Zwecke wird generell nur nach ausdrücklicher schriftlicher Einwilligung aller Beteiligten angefertigt. Ansonsten verbietet das Datenschutzgesetz die Herausgabe von aufgezeichneten Trainingselementen.

### §2 Absage einer Fortbildungsmaßnahme durch M&P

(Betroffen sind hier alle firmeninternen und externen Veranstaltungen wie Trainings, Seminare, Workshops, Coachings, Kongresse und Tagungen)

Bei Nichterreichung der Mindestteilnehmerzahl und in Fällen höherer Gewalt (z.B. Krankheit des Referenten etc.) behalten wir uns vor, die Veranstaltung abzusagen. Bei zu geringer Teilnehmerzahl erhalten Sie bis spätestens eine Woche vor dem entsprechenden Termin Bescheid, in Fällen höherer Gewalt so früh wie möglich. Selbstverständlich bemühen wir uns, Ihnen so kurzfristig wie möglich einen Ersatztermin anzubieten. Ein Anspruch auf weitergehenden Schadensersatz besteht darüber hinaus nicht.

### §3 Stornierung von Training/Workshop/Coaching durch den Auftraggeber der Veranstaltungsteilnahme & alternativ durch den Teilnehmer

a) Vereinbarte Trainings-/Coaching-Termine gelten als verbindlich, d.h. sie sind bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin kostenfrei zu verlegen/zu stornieren. Bis zum 8. Tag vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Gebühr von 40 % des Veranstaltungspreises. Ab dem 7. Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir leider 80% des Trainer-Entgelts in Rechnung stellen.

b) Sollten Sie als Veranstaltungsteilnehmer eines offenen Trainings etc. gezwungen sein, Ihre Anmeldung zu stornieren, fallen folgende Bearbeitungs- bzw. Storno-Gebühren an:

- bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: € 50,- Bearbeitungsgebühr
- bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn: 50% der Veranstaltungsgebühr
- bei weniger als 10 Tagen vor Veranstaltungsbeginn: 80% der Veranstaltungsgebühren.

Falls Sie hingegen verbindlich einen Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung benennen, entfallen die Bearbeitungs- bzw. Stornogebühren für Sie.

### §4 Rechte an Arbeitsunterlagen und Teilnehmer-Ordern

Auf Arbeitsunterlagen und Teilnehmer-Ordner aller Veranstaltungen behält sich M&P das alleinige Copyright vor, d.h. die Teilnehmer sind nicht befugt, diese Unterlagen ohne vorherige schriftliche Zustimmung der M&P zu kopieren und/ oder Dritten zugänglich zu machen.

### §5 Rechnungsstellung / Zahlung

Die Kosten der Veranstaltung sind 10 Tage nach Rechnungsstellung zahlbar, wenn nicht ausdrücklich und schriftlich anders vereinbart. Die Rechnungsstellung für alle Fortbildungs-Veranstaltungen erfolgt jeweils etwa 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn. Bei Zahlungsverzug ist M&P berechtigt, ab dem 15. Tag nach Rechnungsstellung die banküblichen Zinsen zu berechnen und behält sich vor, den Teilnehmer von der Teilnahme der Veranstaltung auszuschließen.

### §6 Gerichtsstand und Erfüllungsort

Gerichtsstand & Erfüllungsort ist München. (Stand: München im Juni 2020)